

Joe S. Bain, Barriers to New
Competition (Harvard University
Press, Cambridge, 1956) p. 329

榊原 胖 夫

エントリ障壁は市場支配方の存在と共に現われる。理論的に完全競争のもとにおいては、ある特殊な場合（仮えば営業に政府のライセンスが必要な時）をのぞいて、エントリは自由である。しかし独占力があるということだけではエントリ障壁存在の充分な条件ではない。チェンパリンの意味における「独占的競争」のいわゆる「タンジエンシイ・ソリューション」を想起すれば、このことは明らかであろう。

寡占のもとにおいてエントリ障壁の問題は最も重要となる。エントリが事実あるにしろ、ないにしろ、エントリの可能性が、その市場における既存企業の価格政策に大きな影響を及ぼすからである。エントリは、他の条件が変わらないとすれば、既存企業の相対的独占力を減少せしめる。独占力を維持しようとする既存企業は、多くの場合、エントリに障壁をもうけようと

するであろう。既存企業にとっては、多少の独占利潤を犠牲にしても、エントリを妨げる方が長期的に有利であるかもしれない。かくして既存企業がもうけうるエントリ障壁の高さが、競争価格と独占価格との差を決定するのである。

では一体何がエントリ障壁を構成し、それが具体的にどのように企業の価格政策に影響するのであるか。

独占問題についてこのような重要性をもつエントリ障壁の体系的な研究は、今まで試みられたことがなかった。Pricing, Distribution, and Employment の著をもつて知られるメイン教授の本書が、最初にして恐らく唯一の理論的、実証的研究であろう。

メインの本書は大きく三つの部分にわけることができる。最初は理論的研究の部分であり、次は実証的研究の部分であり、最後は結論的に政策を扱った部分である。

メインの理論はまず「エントリ条件」という概念を設定し、それを中心として展開される。彼によれば、エントリ条件とはエントリの可能性からくるありうべき競争の状態であり、それは既存の売手の新入の売手に対しても優位性によつてはかられる。優位性は既存の売手がエントリを導くことなしに、価格を競争的水準より引きつづきあげておくことができる程度に反映されている。かくしてエントリ条件は構造的、長期的な概念である。

エントリはベインによつて次のように定義される。(1)ある産業に独立の法的実在が生産者として設立される場合、(2)新企業の設立以前に該産業で生産に使用されていなかった生産能力が、新企業によつて設立または導入される場合である。したがつて既存生産者間の合併、既存生産者の生産設備拡大などは、エントリからのぞかれる。この定義はやや恣意的たるをまぬがれない。特に既存生産者の設備拡大は、他の生産者にとつてエントリと考えられることが多いと思われる。

価格の競争的水準はベインにおいては、純粹競争のもとにおける長期的均衡価格である。すなわち長期平均費用曲線の最低点であり最も効率の高い生産規模において達成される価格である。実証的にこの価格を測定することはむづかしい。けれどもこの価格水準は理論上、きわめて有用な概念である。エントリが完全に自由であれば、既存生産者はこの水準以上に価格をあげることはできない。この点においてエントリ条件の価値はゼロであると考えられる。

勿論、既存生産者間、新入生産者間に費用曲線の差異が存在する。また生産物分化が存在するかもしれない。ベインは既存生産者間について、最も有利な条件の企業をとり、その平均費用の最低点と価格との差をエントリ条件と考える。新入生産者間の差異について、ベインは「即時的エントリ条件」と「一般のエントリ条件」とを区別する。前者は新入生産者中最も有利のもののみをエントリせしめる価格と既存生産者の平均費用曲

線の最低点との差とし、後者を次第に条件の悪いものをもエントリせしめるような連続的な価値をもつエントリ条件とする。なおエントリの時間的ズレの問題がある。エントリが計画されて、それが実行にうつされるまでの時間的ズレは産業によつて異なる。ズレが長ければ、エントリの脅威が既存生産者の価格政策に及ぼす影響は少いであろう。しかしベインはこの種のラグの存在を一応無視して論議をすすめる。

さて、エントリ障害を決定する要因はベインによれば次のようなものである。

一、既存生産者の絶対的コスト優位性

A、特許または秘密保持による生産技術の支配

B、生産要因市場の不完全性——既存生産者の生産要因購入価格が安い場合、既存生産者が原料を所有または支配している場合、

C、生産要因の供給が新入生産者の需要に対して限定される、エントリが生産要因の価格を大きく上昇せしめる

場合
D、貨幣市場が現存生産者に有利な場合

二、生産物分化による優位性

A、既存商品名、会社名に対して買手の選好の存在

B、生産品の優秀なデザイン支配

C、販売機関支配

三、規模の経済の存在

A、生産及び分配において規模の経済が存在し、最適規模の生産が市場の重要な部分を供給する場合

B、資本及び貨幣面における規模の経済の存在

C、広告及びその他販売推進のための費用の規模の経済

これらの要因によつて決定されるエントリ条件はどのように企業の価格ならびに生産政策に影響を及ぼすであろうか。ペインはエントリ条件の影響の程度を決定する三つの重要な要素を考へる。第一は「エントリ条件の価値」——競争水準以上に既存生産者が設定しえる価格をパーセンテージで現わしたものである。第二は市場における既存生産者の集中、独占の程度、相互依存認識の程度。第三は規模の経済が存在するかどうか、である。エントリ条件の価値は次の六つにまとめることができらる。

一、恒常的に容易なエントリ

二、一貫して非効果的に妨げられたエントリ——エントリ条件の価値は、連続的なエントリによつて多少の増加があつたとしても、常に小さい。

三、エントリは初めから効果的に妨げられ、その後も効果的に妨げられたままであるか、あるいはしめだされる場合

四、初めはわづかのエントリ条件の価値によつて非効果的にさまたげられるが、後に、エントリ条件の価値が高くなり、効果的に妨げられる。

五、初め、わづかのエントリ条件の価値によつて非効果的にさまたげられ、後にエントリ条件の価値は大巾に高くな

るが、にもかかわらず、エントリは非効果的にしか妨げられず、決して有効的に妨げられる価値にまで達しない場合

六、一貫してしめだされる場合。エントリ条件の価値は、一定であるか、あるいは連続的に増加する。

市場における既存生産者の集中程度は、エントリに対して、彼等が一致して行動するかどうかといふ点において特に重要となる。一般的に集中度が高ければそれだけ一致した行動がとられる可能性が大きいと考へて差支えないであろう。集中度が高ければ各生産者は自己の価格政策がエントリに及ぼす影響、エントリが自己の利潤に及ぼす影響を常に考へて行動する。集中度が低ければ、そのような考へはなされないのである。

規模の経済の存否はエントリ条件の影響程度を決定する第三の条件である。規模の経済が存在する場合、一企業の最適規模における生産が産業全体の産出量の相当部分を占めるとすれば、エントリが起り小規模生産がなさればなされるほど、生産費が高くなり、エントリ障壁は高くなる、更にまた規模の経済が存在する場合には、市場が少数の巨大生産者によつて支配されていることが多い。

さて、寡占市場を想定し、生産者たちは無言の協定によつて極大共通利潤を追求しているとしよう。そしてその市場における最大の生産者が該産業の政策決定者であり、最も条件のよい

生産者であると仮定しよう。既存生産者のエントリについての予測にあやまりはないものとする。更に規模の不経済も存在しないとす。このような市場において、

一、エントリが恒常的に容易であれば、価格は既存生産者の最低費用水準を長期にわたつて超過することはできない。勿論この場合にも寡占的集中の存在は可能である。仮えば合併等によつて。もしエントリが容易でも時間的ズレがある場合、集中が既存生産者に有利であることは明らかである。しかし集中は競争的水準以上に価格をつりあげ、エントリに導くかもしれない。かくして容易なエントリの寡占市場は構造的に不安定な性格をもち、場合によつては、周期的に集中——分散の過程を繰返すであろう。この場合周期的に短期過剰設備が出現する。政府によつて強制的に課せられたカルテルの如きも同様の傾向をもつ。もつとも政府は価格をつり上げたまま、無限に過剰設備を保持するかもしれないし、あるいはエントリを恣意的に禁止するかもしれない点において私的企業と異なる。容易なエントリ市場の寡占生産者は生産物分化などの手段により障壁をもつてようと努めるであろう。

二、一貫して非効果的に妨げられたエントリの場合、価格は最も条件のよい企業の最低費用を越えることができるが大きくではなく、すぐエントリに導かれる。しかし既存生産者がエントリの時間的ズレから超過利潤をかせぐことができれば、高い価格を設定してエントリを導きながら利潤を確得した方が、エ

ントリをしめだすために低価格を設定するよりも得かもしれない。この場合規模の経済は存在しないと考えられる。なぜなら規模の経済が存在すれば、エントリがあるにつれてそれへの障壁は高くなるからである。したがつて障壁は絶対的コスト差か、生産物分化によるものに限られる。構造的安定性はなく、生産者の市場における行動は一の場合に類似し、集中から自由競争へ、自由競争から集中への周期的傾向、短期過剰設備も存在する。ただ例外的に安定の可能性がある。すなわち、集中が低く競争の結果価格はエントリを導かない程度にまで下げられ、一方既存生産者の合併が何らかの理由によつて妨げられる場合である。

三、最初エントリ障壁は効果的であり、その後も効果的であるか、縮出される場合、価格は競争水準よりも相当に高く、しかし共通利潤極大価格よりは低く定められるであろう。その価格はエントリが可能でない程低くなければならない。市場構造は安定している。規模の経済がなく、優位性が生産物分化あるいは絶対的コスト差で構成されているならば、費用と価格との差に生産量に乗じたものが利潤である。多くの消費財市場のように優位性が生産物分化のみによつて存在するならば、既存生産者は相当の広告費用を見込まなければならないであろう。一方優位性が絶対的コスト差のみによるならば生産者は技術的研究の為に相当の支出をすることも可能かもしれない。もし規模の経済が存在し、市場に少数の最適規模で生産する企業が存在すれば、エ

ントリは産業全体の効率をそこない、生産費を高め、エントリ障壁をも高める。市場に最適規模に達しない多数の生産者があれば、合併その他による「合理化」がのぞましい。

四、エントリが最初非効果的に、後、効果的に妨げられる場合、不安定な構造をもつ市場が、エントリと共に安定的となり、三と同じとなる。

五、はじめエントリが非効果的に妨げられ、後、エントリ条件の価格は高くなるがエントリは非効果的にしか妨げられない場合は現実存在することは少い。規模の経済が存在し、費用の規模に対する関係が即時的エントリ条件の価値を特殊な連続にするような場合で、価格は平均費用の最低点よりはるかに高いくらでも、エントリの縮出しを魅力的にするほど現実の費用を超過しない。常にエントリは過剰となり、小規模の不効率が存在する。

六、エントリが一貫して縮出される場合、市場は安定的であり、生産者は最大限の独占利潤をえる。

以上、粗略ではあるがベインの理論を紹介した。ベインの理論的取扱いはそれが定説化するためには更に洗練を要するにしても、極めて巧妙であり、その方向は正しいように思われる。エントリ条件の決定に彼は一貫して長期平均費用曲線——スケール曲線を利用する。それはチェンバリン的でありながら、その利用方法に新しさをもっている。

ベインの裏証的研究はその理論の部分よりも面白味が少い。特に質問形式による資料がどこまで信用しえるか疑わしい。少くともこの資料が結論的であるとは思われない。また資料の信頼性をテストする方法もない。

この部分でベインは二十の代表的産業をとりあげ、それらについての統計資料、研究資料を集め、更に経営者に対する質問形式の資料を提出して、それらによつてアメリカ経済におけるエントリ障壁の高さを見極めようとする。

彼はまづ規模の経済に基くエントリ障壁をとりあげる。彼の資料の結論は、二産業において障壁は高く、七産業において中程度、七産業において全くないか極めて低い。(残る四産業は分類不可能)したがつて規模の経済が唯一の障壁であれば、エントリはかなり容易であろう。効率が高くなるためには独占が必要であるという主張は、かくしてしりぞけられる。言いかえればベインの資料は、(1)費用曲線は相当の範圍にわたつて平らであり、(2)巨大会社は一般的に最適規模よりも大きい傾向があるという結論に導く。

生産物分化による障壁は二つにわけられるであろう。同様の結果をえるために要する販売費用が大きい場合と、生産物が市場で確乎とした基盤をえるに必要な価格切下がある場合である。ベインによれば障壁の高いものは五産業と二産業中の部分、中位のもの四産業と三産業の部分、低いか全くないものは六産業と五産業の部分である。二つの事実が注目し得る。(1)生産物

分化による優位性は生産財市場においては少ない。(2) 障害は全くないもの(銅)から全く高いもの(上質万年筆)までその幅が極めて大きい。

絶対的コスト差による障害は前二者によるものと較べて低い。重要なコスト差があると考えられるものは三産業のみである。

以上三要素による障害をまとめて、ペインは五産業及び一産業の部分において障害は極めて高く、四産業及び二産業の部分において中位、八産業及び三産業の部分において低いと結論する。そして次のように企業の行動を予測する。

一、エントリーを妨げる価格が最低費用よりも相当高く、充分な余剰利潤をあげるであろう産業

A、しかし多額の販売費を要すると思われるもの

自動車、トラクター、たばこ、タイプライター、上質万年筆、石けん、酒類、農業機械(大型で複雑なもの)

B、多額の販売費を要しないもの

二、エントリーは妨げられるが、価格及び余剰利潤は低いかもしれないもの

A、多額の販売費を要するもの

石油精練業、男性用上質靴

B、多額の販売費を要しないもの

鉄鋼

三、価格は低く、余剰利潤も少く、場合によつては周期的に

エントリー——小規模の非能率——構造的な不安定性——不安定な価格及び利潤——に導かれる可能性のあるもの

A、多額の販売費を要するもの

金屬製容器、タイヤ及びチューブ、小麦粉(製粉所の商標付消費者市場)、かんづめ(特殊なもの)

B、多額の販売費を要しないもの

石膏製品、女性用低価格靴、レイオン、セメント、かんづめ(標準品)、肉包装、営業用小麦粉、低価格万年筆

政策についてエントリー障害を減少せしめるためになしえることは少ない。最もペインの結論自体、エントリー障害がさほど高いものとは考えられていない。障害を高める三要素のうち最も重要と思われる生産物分化については、企業相互間に協定がある場合をのぞいて、現存法によつて取締まることは不可能であり、新法制定は更に難しい。かくしてペインの政策に対する発言で新しいところは全く少ない。

本書によるペインの貢獻は主に、今まで殆んど注意を与えられていなかったエントリー障害の問題をとりあげ、はじめて体系的接近をこころみただことであろう。その理論の部分は示唆にとむ。彼の実証的資料は既述の如く、興味深いものではあるが、それから結論を引きたすには弱い。それには今後更に実証的な研究をつみかさねる必要がある。